

事業計画及び成長可能性に関する事項



2026年6月17日
株式会社ミクリード
証券コード：7687

※本資料の次回更新は、
2027年6月頃を予定しています。

MICREED

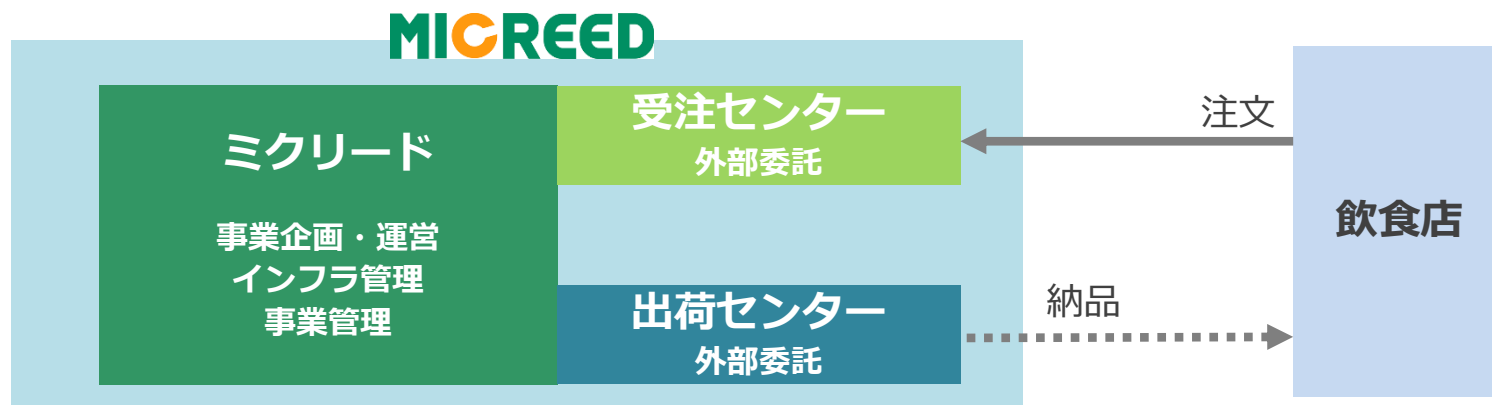
1.事業概要

2.決算概要

3.業績見通し及び成長戦略

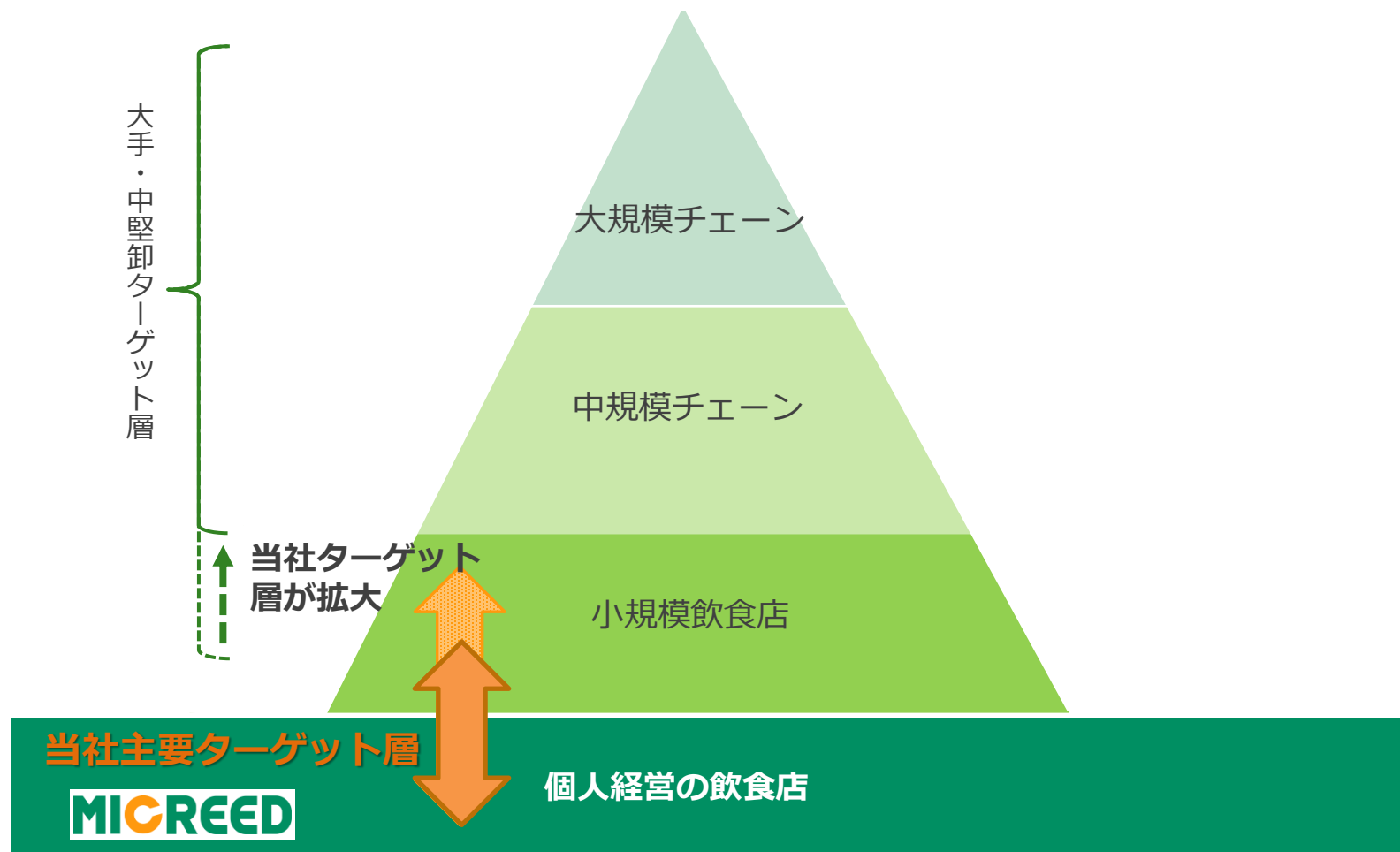
会社名	株式会社ミクリード (MICREED Co.,Ltd)
設立	2012年11月 (創業は1995年10月)
所在地	東京都新宿区西新宿二丁目3番1号 - 出荷センター (千葉県習志野市) - 受注センター (佐賀県佐賀市)
資本金	98百万円 (2026年3月末日現在)
代表者	片山 礼子
役員数	役員数41名 (常勤36名、非常勤役員5名) (2026年3月末日現在)
事業内容	通信販売による飲食店向け業務用食材等の企画・販売

- ミスミ時代より“持たざる経営”を信奉しており、現在でも事業の中核機能以外は、それぞれの専門事業社へ業務委託し、事業環境の変化にスピーディに対応できるような組織体制を維持しております



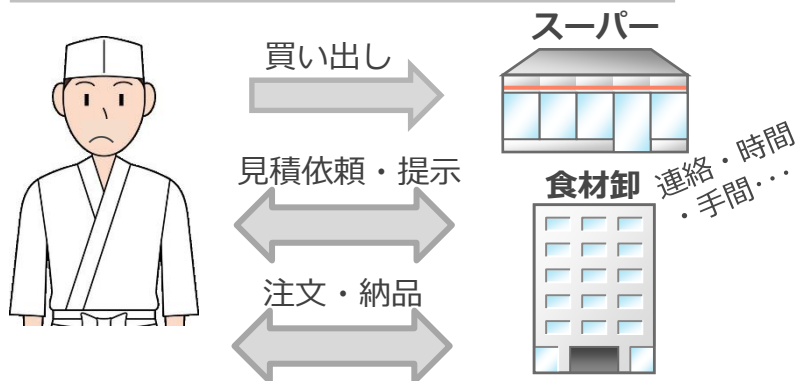
- 当社は、飲食店にとって古くからの仕入先である業務用食品卸が、営業効率が悪いため、ターゲットにしたいくない中小飲食店を主要顧客層としております
- コロナ禍において、チェーンの居酒屋からの撤退や小規模業務用食品卸の廃業などが進んでおり、ターゲット層が広がりつつあります

規模別飲食店数のイメージ図



- 当社は、居酒屋をメインとした中小飲食店が、困っていることを解決するための商品やサービスを提供することを目指しています。商品・サービス・インフラ等の一連の事業モデルを“マーケットアウト”の視点で創り上げたミスミのDNAが当社に根付いています
- 外部環境の変化によりニーズも変化しますが、その変化を的確に把握し、軌道修正したり、新しいことに取り組んでいます

従来の食材仕入れ



注文できるまで、時間も手間もかかる
もっと手軽に食材を注文したい

商品はあるか？いくらか？見積が必須

定価がなく、食材卸の言い値

注文は月～土曜の9～18時まで

欠品は日常茶飯事

納品は毎週2回決まった曜日

ミクリードを活用した食材仕入れ



余計な連絡は不要！いつでも誰にでもどの商品でも
公平な価格で1個から注文できる

WEBやカタログ・小冊子で商品案内

平等な表示価格

注文は365日の9～26時まで (WEBは24時間)

お届け保証率99.8%*

納品は365日ご指定日に！

*お届け保証率とは、注文時のお届け予定日にお届けした率

【商品特性・品揃え】

- 中小飲食店に特化した通販ならではのロングテールな品揃え（業務用食品卸に取り扱いのない、業務用C&Cの店頭にも並んでいない商品像）“**中小飲食店のセントラルキッチン**”を目指す
- 中小飲食店の**保管効率・ロス率**などを勘案した、バラ凍結・シート入り・個食・小パック商品
- 中小飲食店の**独自色を発揮**するための“下処理済み食材”・“流行品”・“季節品”



個食パック：たこぶつ

シート入り：するめいか刺身



セット商品：焼き鳥盛り合わせ

下処理済み食材：豚バラの柔らか煮



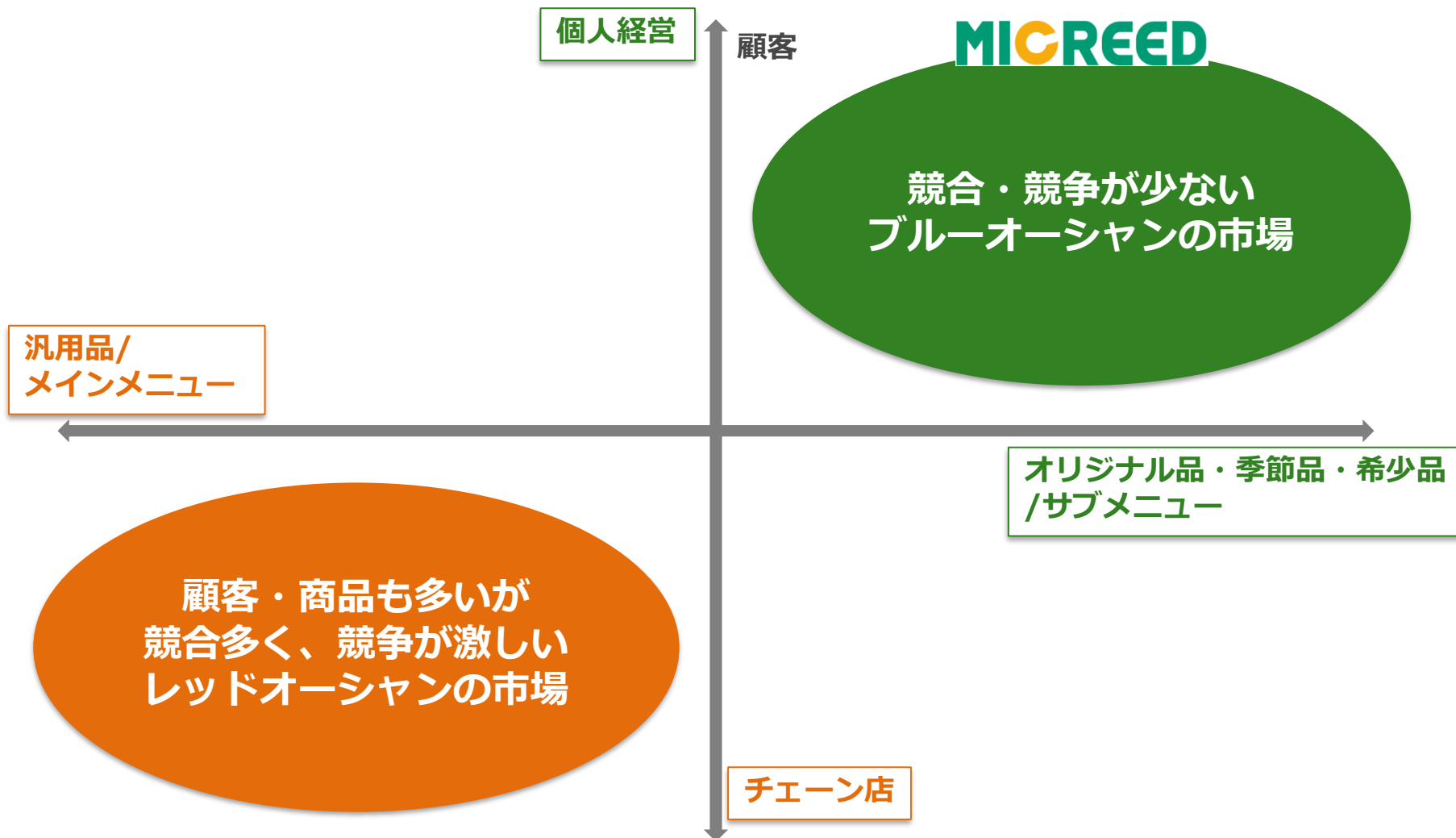
【商品価格・商品販促】

- いつでも・誰でも**平等な価格**を提示
- 様々な媒体で商品を紹介。**カタログ**ではその一覧性を！**WEB**ではその検索性を提供！
- 流行品や季節の商品は**月次の小冊子でタイムリー**にご案内。WEBでは**電子カタログ**でも対応
- WEBでは、さらに商品詳細情報・アレンジ方法・各種レコメンド商品をご紹介し、その選択要件を整理してお伝えするなど、様々な情報を提供！

【注文・配送】

- 中小飲食店の日々の業務を棚卸し、最適なインフラを構築
- **欲しい時に欲しいものを1パックから注文・お届け可能！**
- **365日受注・出荷可能**。閉店後に在庫を確認して注文できるよう**26時（AM2時）まで**オペレーターが受注対応
- 1都3県内（東京・神奈川・千葉・埼玉）なら3種類の配送便から選択可能！
- 1都3県外でも15時までに注文したら翌日午前中からお届け可能！（エリアにより異なります）

- 顧客・商品ともに競争が少ないブルーオーシャンがミクレードの主戦場
- 消費者の嗜好の多様化、業務用食材卸の人手不足から、当社主戦場は広がり続けている



1.事業概要

2.決算概要

3.業績見通し及び成長戦略

- 売上高は顧客数・顧客単価の伸びを背景に、前年比**+13.2%**
- 2026年3月に実施したミクリード大感謝祭の影響もあり、各利益率は前期比で低下したものの営業利益率は業績予想通り。各利益額は前年を上回る
- 新規顧客数は1Q時点では前期比△14.0%と大きく出遅れたが、2Qより巻き返し、前年比+6.5%で着地。既存顧客数は年間通して堅調に推移し、全体では**前期比+8.4%**
- **売上高・各利益・顧客数全てにおいて過去最高業績の更新継続**

	25.3期 (実績)	26.3期 (実績)	(前期比)	(百万円、%)	
				(参考)当初予想/修正予想 25.05.15	25.10.30
売上高	6,776	7,671	+13.2	7,400	7,500
売上総利益 (総利益率)	2,324 (34.3)	2,606 (34.0)	+12.1 (△0.3pt)	2,540 (34.3)	2,570 (34.3)
営業利益 (営業利益率)	372 (5.5)	407 (5.3)	+9.5 (△0.2pt)	385 (5.2)	400 (5.3)
経常利益	373	410	+10.0	385	400
当期純利益	258	279	+8.2	265	275
顧客数 (※)	13,092	14,196	+8.4		
既存顧客数	10,994	11,961	+8.8		
新規顧客数	2,098	2,235	+6.5		

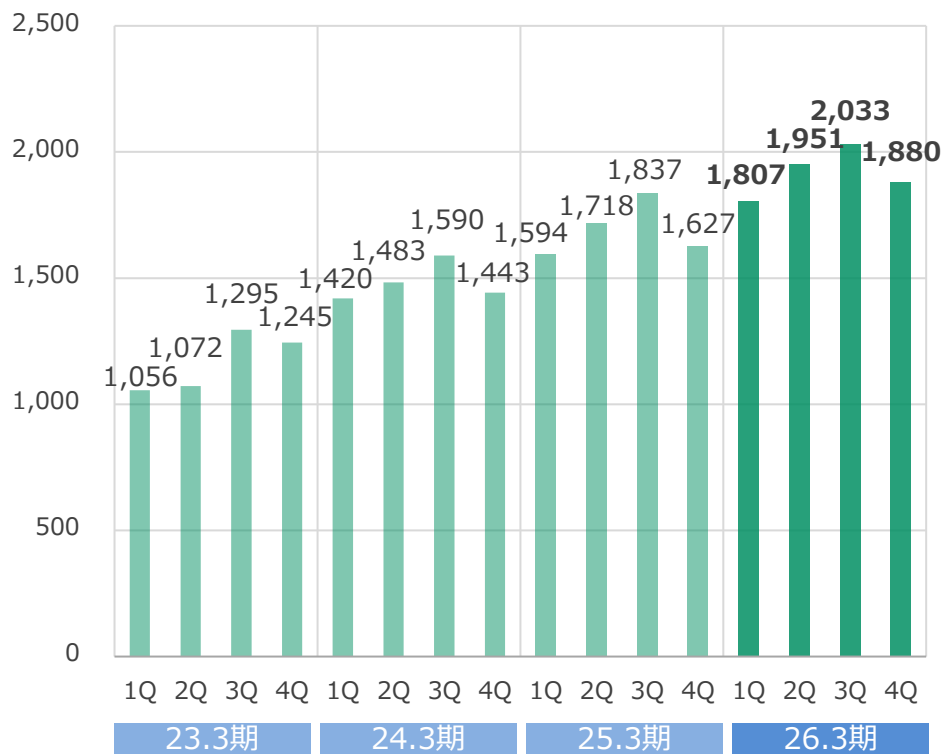
※顧客数は、各月の平均値を取っているため、四捨五入の関係で既存・新規の合計と一致しない場合があります
 ※代理店経由の顧客数は含みません

- 26.3期の売上高は、**各四半期で25.3期を上回る**
- 営業利益については、年間としては前年を上回り、概ね想定通りに推移
- 営業利益は、ステージ制関連の販促スキームを見直したことにより平準化する傾向となるが、4Qは、カタログ発刊に伴う各種費用が発生するといった季節的要因に加え、**ミクリード大感謝祭・業績賞与**の費用発生等が重なり、前年を下回った

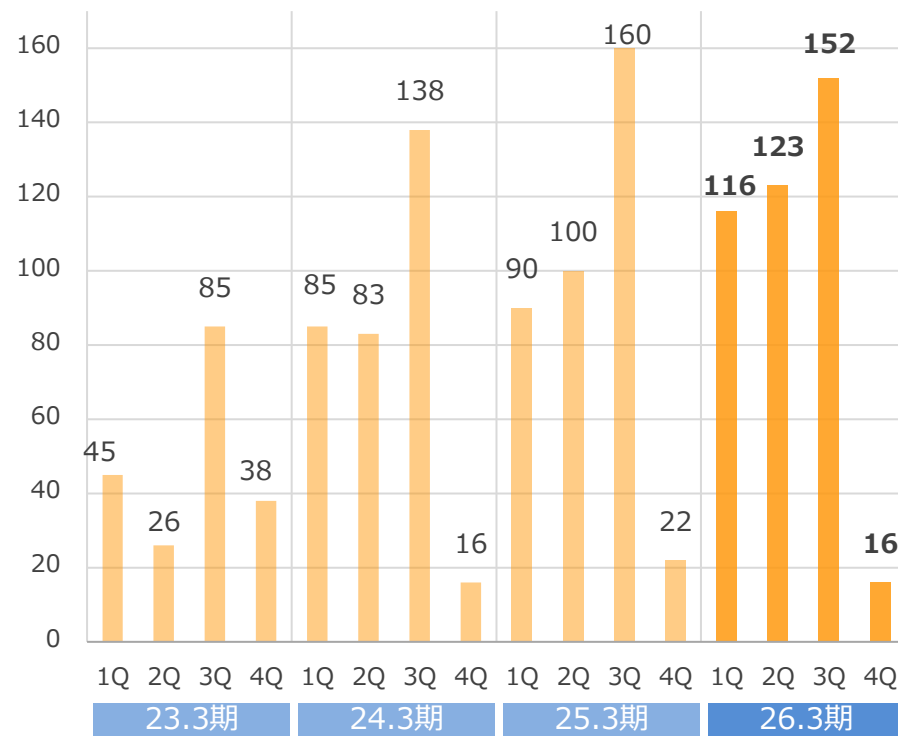
売上高

営業利益

(百万円)

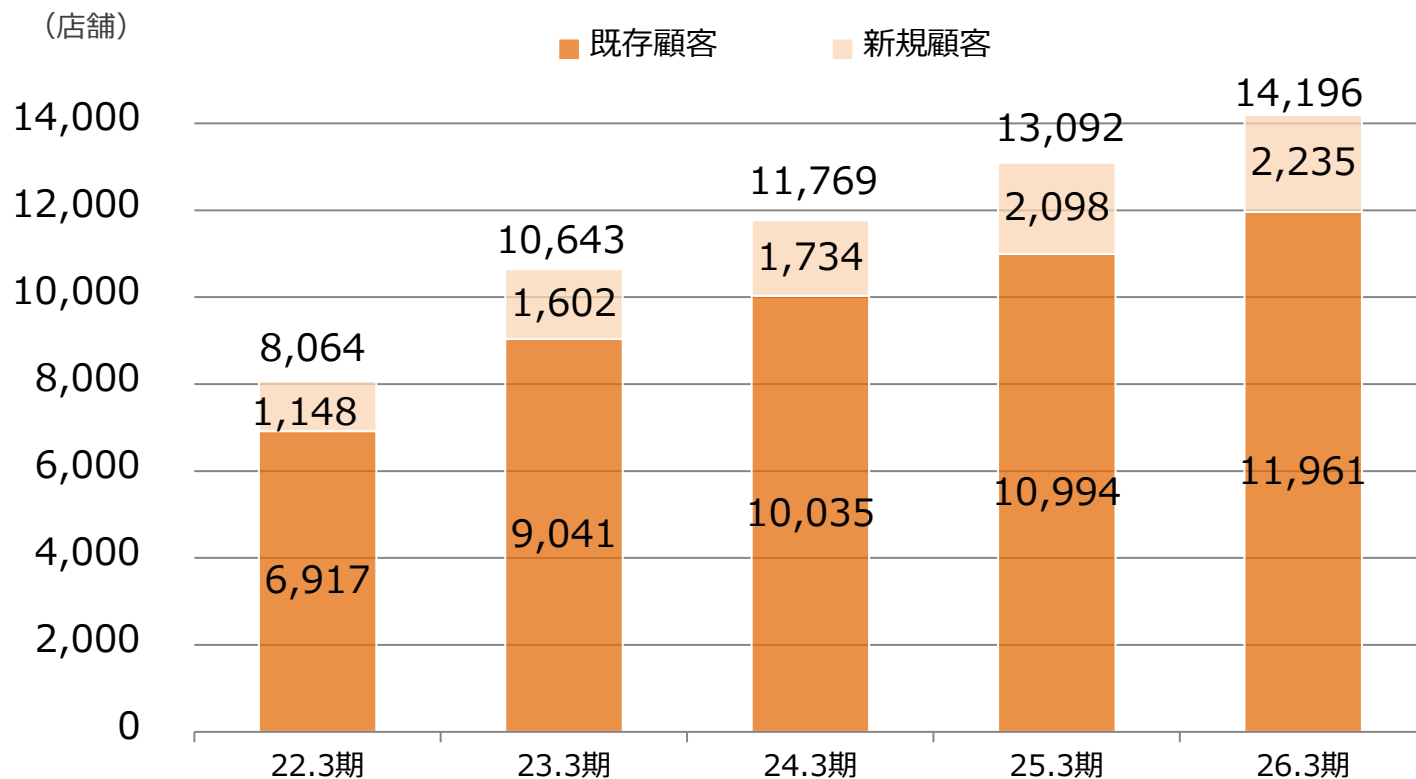


(百万円)



- 26.3期も顧客数は大きく増加し、**過去最高顧客数の更新が続く**
- 新規顧客は1Qでの不調影響があったものの、2Q以降の巻き返しにより、通年では前期を上回り着地。既存顧客も離反を最小限に抑えることが出来、既存顧客・新規顧客ともに過去最高を更新

月間平均顧客数の既存・新規顧客内訳（当社単体）



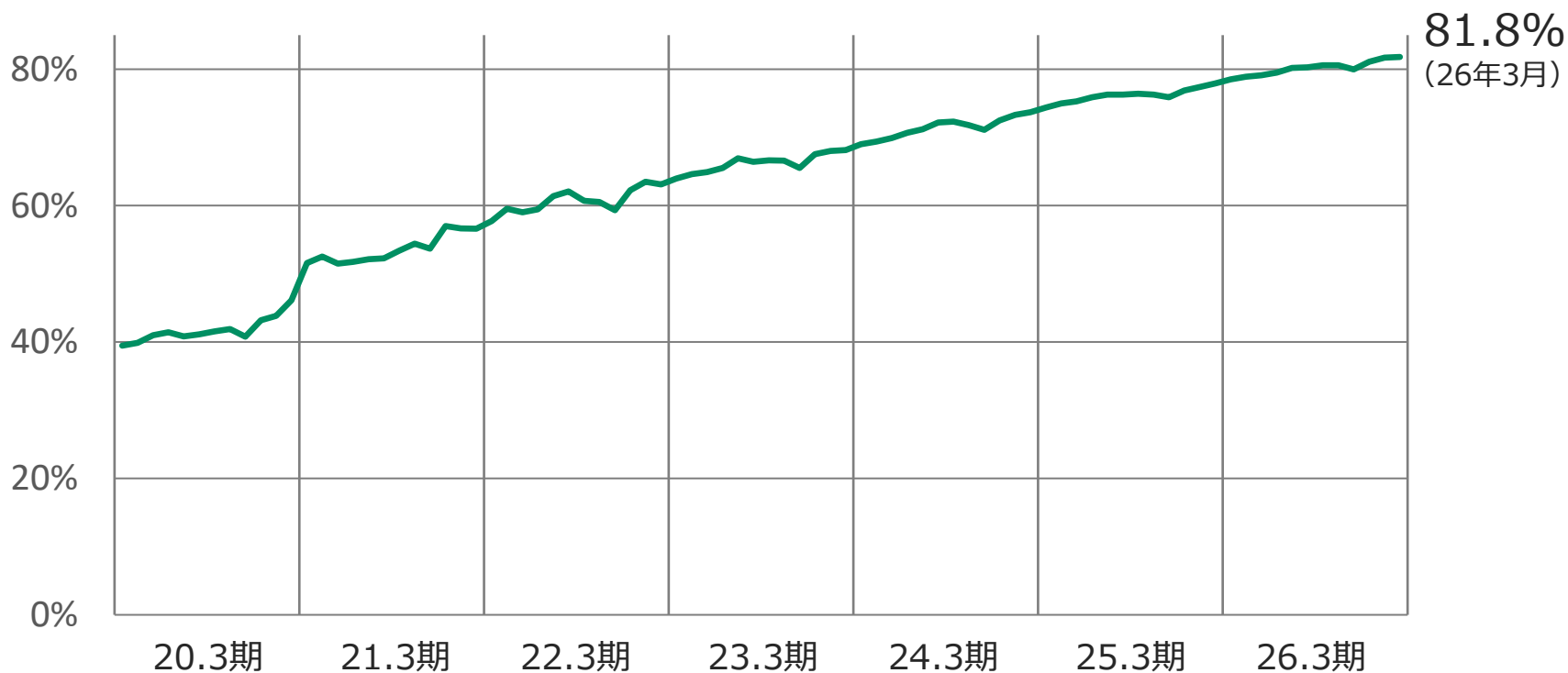
※顧客数は毎月の1回でもご購入頂いた顧客数の平均。新規顧客は、当該期中に初めてご購入のあった顧客の月平均四捨五入の関係で既存顧客数と新規顧客数の合計が一致しない場合があります

※代理店経由の顧客数は含みません

- WEB受注率は引き続き上昇傾向にあり、2025年8月以降は**80%超**の水準が継続
- 新規顧客の獲得並びに受注はほとんどが**WEB経由**
- **SEO対策**やサイトの**スピード改善**等、投資は継続しECサイトの磨き込みを図る

WEB受注率（全取引）

※受注件数ベース



26.3期 バランスシート

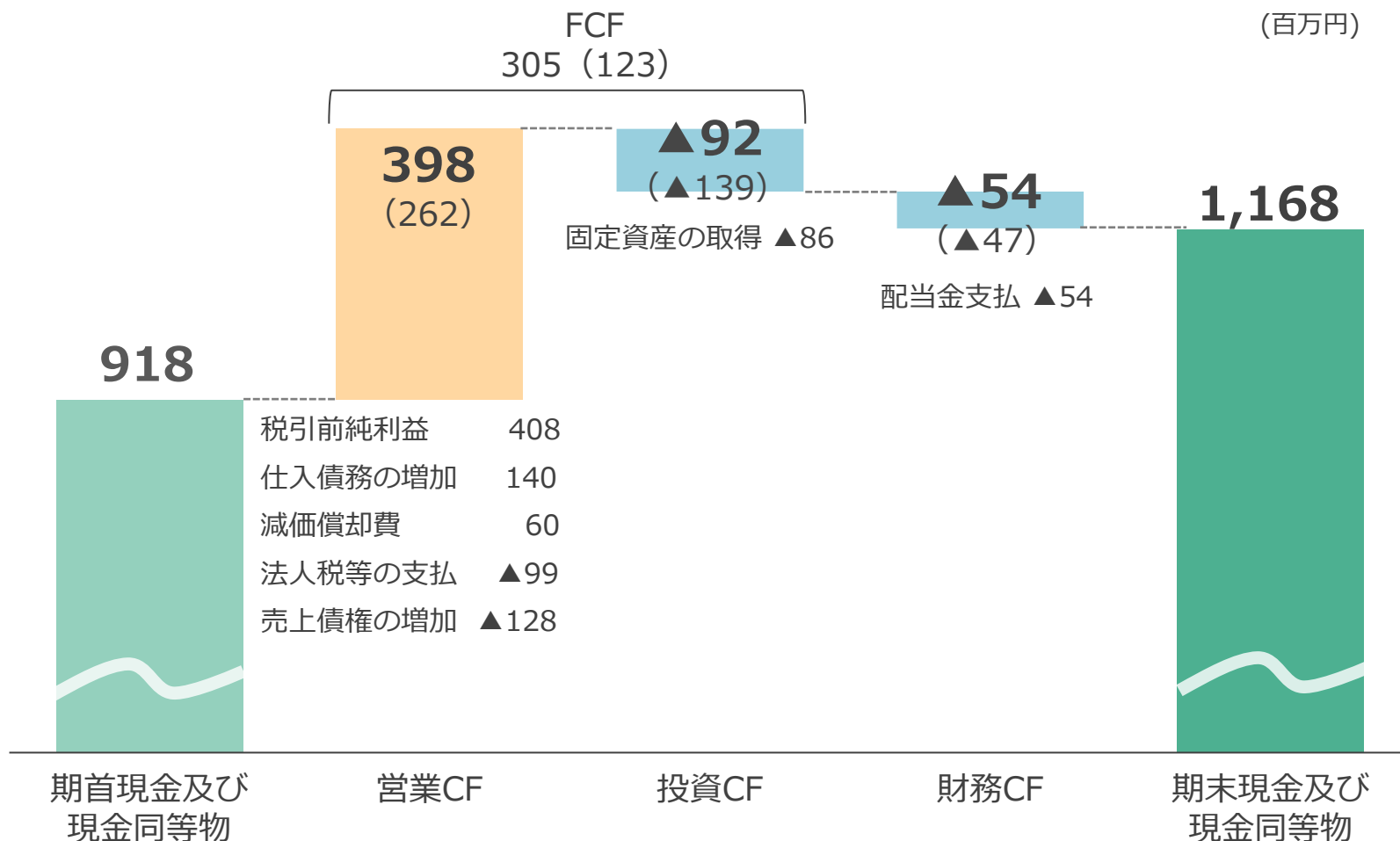
- 自己資本比率58.5%（前期末比△1.4pt）。投資は継続も、健全かつシンプルな財務内容を維持
- ROEも18.5%と高水準を維持

(百万円)

	25.3期末	26.3期末	増減	補足
流動資産	1,975	2,393	+418	
現預金	918	1,168	+250	利益の拡大による増加
売掛金	824	953	+128	売上高の増加による増加
固定資産	349	387	+37	ECサイト等のシステム改修に伴う増加
資産合計	2,325	2,780	+455	
流動負債	858	1,074	+215	
買掛金	620	761	+140	売上高増加による仕入の増加
固定負債	72	79	+6	
負債合計	931	1,153	+221	
資本金	93	98	+4	譲渡制限付株式報酬としての新株式発行
純資産合計	1,393	1,627	+233	純利益の計上による繰越利益剰余金の増加
負債純資産合計	2,325	2,780	+455	

26.3期 キャッシュフロー

- 営業キャッシュフローは、利益の拡大に伴い増加
- 投資キャッシュフローは、テストキッチン及び撮影スタジオの設置があった昨年からは支出が減少



先行き不透明な世界経済の推移や原材料の枯渇・エネルギー高騰など**変化の激しい外部環境**に寄り添った対応を実施するとともに、方針の大枠は25.3期から変更はせず、より一層の**商品力強化**を図るとともに、サービス面を改善しつつ、2025年2月にフルリニューアルを実施したECサイトを活用していく

■ 商品関連

- **直送品・通過品の拡充**
- ドリンク・酒類の拡充
- 商品開発精度の向上

■ サービス関連

- ECサイトのブラッシュアップ
- **顧客リレーションシップの強化**
- **カタログなど紙媒体とWEB媒体の融合**
- 受注拠点の“守り”から“攻め”への転換
- 物流拠点の処理能力と品質の向上

■ 提携・代理店開拓

- 新規顧客開拓での新たな代理店との取り組み
- 提携による顧客支援の拡充

2024年7月より取り扱い開始した豊洲市場生鮮野菜はその魅力を発信中

- 飲食店ならではの**あしらい**や**サラダのアクセント野菜**、更には**大容量・手間削減野菜**を提供
- 季節の**黒板メニュー**を**簡単調理**で彩る**希少性の高い野菜**も取り扱い
- **WEB**では、**豊洲のプロ**が**すすめる旬食材**の提案を開始
- 豊洲の生鮮野菜で飲食店様の**メニューの幅が広がる提案**を実施

MICREED 豊洲市場通信2025年6月号 SBS 26便 限定 **初夏の生野菜をいち早くお届け!**

お客様が季節を感じ、注文したくなる黒板メニューに最適な野菜を揃えました。是非一度、ミクリードの生鮮野菜で彩ってみませんか？

なす 種類豊富! 熊本産 日本最大級のロングなす

- 【167304】**泉州水なす** 1個 **275円**
- 【167419】**大長なす** 1本 (長40~60cm目安) **570円**
- 【167288】**買茂なす** 1個 **690円**
- 【167288】**白なす** 1個 **350円**

沖縄野菜 野菜菜も入荷中!

- 【167422】**皮付きヤングコーン** 10本 **1,190円**
- 【167374】**島らっきょう** 1パック (約70g) **380円**

こちらは1都3県(東京・神奈川・千葉・埼玉)だけにお届けできるSBS26便限定のサービスです。

豊洲の生鮮野菜 Fresh vegetables at Tokyo Market

1都3県への**お届け限定** 旬の生野菜

飲食店に特化した約150品もの全ラインナップはこちら

いつもの注文に1品でも**プラス**してみませんか?

お刺身や日本料理にパッと華を添えるあしらい

- 【167315】**青もみじ** 1パック (約500g) **700円**
- 【167317】**金魚草(赤)** 1パック (約300g) **580円**
- 【167129】**花穂しそ** 1パック (約200g) **690円**
- 【167154】**小菊(60枚)** 1パック **860円**

むき済・持ち運び大変な大容量…人手不足を助ける手間削減野菜

- 【167106】**輸入むき玉ねぎ(真空)** 1パック (約15kg) **190円**
- 【167128】**カットしめじ(ほくし)** 1パック (約300g) **600円**
- 【124855】**中国産むきにんにく** 1パック (約10kg) **870円**
- 【167130】**中国産長ねぎ** 5kg (約12kg) **2,140円**

メニューの大定番・サラダのアクセントになる! 目を引く野菜

- 【167361】**カリノケール** 1パック (約30g) **300円**
- 【167330】**【マイクローハーブ】レッドソレル** 1パック (約100g) **500円**
- 【167383】**アイズプラント** 1パック (約100g) **440円**
- 【167399】**カリコロレ** 1パック (120~150g目安) **350円**

こちらは1都3県(東京・神奈川・千葉・埼玉)だけにお届けできるSBS26便限定のサービスです。

豊洲のプロがすすめる旬食材 新生姜

旬の居酒屋やさい **新生姜**

豊洲市場の大手より「居酒屋など飲食店のお客様へ、新生姜の魅力を感じてほしい」とご提案いただきました。

旬食材は新鮮のイメージが強いですが、「野菜として使う」ことでメニューの幅が一気に広がる食材です。シーズンは月～9月と長く、約15～6月は最も収穫が盛んで、扱いやすい時期です。

※新生姜は産地直送で「SBS26便」限定の取扱です。

新生姜って何が違うの？

新生姜 (商品番号: 167431)

収穫したての若い生姜で、平みがかたく、水分が多くてみずみずしいのが特徴です。一般的な生姜と違い、皮が薄く、くろまのツトすだけだけで一品になる食材です。

一般の生姜と違い、旬の産地直送で新鮮な状態で仕入れ、産地産直にこだわって、産地と産地を繋ぐことで新鮮な状態でお客様へお届けいたします。

豊洲のプロおすすめメニュー

おすすりは、旬って盛りだくんで盛りみずみずしく、つい食べすぎてしまっり最です。

- 切って凍るだけ!
- 味噌汁!
- 親子丼!
- 干物!

ドリンク・酒類の品揃え拡大に注力

- 業務用酒類卸に取り扱いのない商品や海外の酒類など**ロングテールな商品**を中心にラインナップ拡充
- 今期は**カフェ向けに、主カシロップブランドの商品**を中心に品揃え
- 幅広い業態が利用している**MONINブランドはフルボトルの全フレーバー**を取り扱い



ドリンクの提案強化

- 上期に品揃えを拡充したシロップと活用した**ドリンクの提案を強化**
- 季節小冊子にて**簡単にお酒メニューやノンアルコールドリンクメニューを増やす方法**をご紹介



厳しい商品事情下においても可能な限り供給を

- ノルウェーの海洋資源保護政策により**2026年のノルウェーサバ漁獲枠が7割減に**
- 確保できる商品量が少なくなっていく・価格がどんどん上がっていく状況の中、担当者が必死になり**なんとか確保した商品をご案内**
- 同じような状況下にあるのが、輸入禁止となっているEU各国の**生ハム**や**豚肉原料**・**サーモン**など多数存在
- 商品の供給不安は今後も継続することが危惧される中、**可能な限り商品確保に注力**



レビュー機能のアップデート

- 2025年2月に全面リニューアルしたECサイトで、**8月にはレビュー機能を更にアップデート**
- 「**画像の投稿・公開**」が可能になるとともに、「**レビューへの返信機能**」も実装
- レビューキャンペーン実施などによりお客様の声を集め、**人気の高い商品を紹介**

【画像の投稿・公開】

総合評価 1件
5.0 ★★★★★

お客様番号：3***56
★★★★★ ランチボックスに利用
味もとても美味しくお客様から好評です
電子レンジで温められるので、1個や2個の時は電子レンジ
3個以上の時はまとめて湯銭で温めお出ししています

←画像の投稿が可能に！
お客様のアレンジ方法を共有して
もらうことでより有意義な
レビューページに！！

【高評価を得た、売れ筋商品の紹介】



【レビューへの返信機能】

お客様番号：3***93 2025/10/14
★★★★★ 容量の変更を希望
程よい塩味付きで人気なのですが1パックの容量が多いので、当店のような小規模店では扱いにくい場合もあり、もう少し少量（1kg〜くらい）パックがあれば便利です。

2025/10/23
ミクリードからの返信
レビューいただきありがとうございます。1kgサイズの【154441】シューSTRINGポテト（プレーン）も取り揃えておりますので、今後の商品選びの参考までぜひご検討ください。

スフレパンケーキ 6個
[商品番号：152035]
ほつり・ふわとろの食感が楽しめるスフレタイプのパンケーキです。お好みでフルーツやバター、生クリームなどでトッピングすることで通常のパンケーキとの差別化を図れます。

レビュー総合評価
★★★★★ 4.7
[お客様のレビューが追加されています。] レンチンでよく焼けて美味しいです。

↑お客様のレビューにお応えする機能をリリース
せっかくお寄せいただいたお声に最大限にお応えしたい

↑お客様の高評価商品をレビューと共にご紹介

LINE公式アカウントの開設

- 当社が顧客に知っていただきたい情報を直接送信する「**PUSH型**」のサービスとして、2025年6月よりLINEでの情報発信をスタート
- 旬の食材や新商品情報・LINE限定クーポンの配布など、**厳選された情報**を顧客へ定期的に配信



【10/1配信情報】

【10/8配信情報】

特典ステージ制をリニューアル

- 顧客に対する還元施策の一つである「特典ステージ制（※）」を2025年9月よりリニューアル
- これまでの「月締め請求払い」等の条件を廃止することで、**シンプルでわかりやすい制度**へ
- 新しい特典として、**購買意欲を高める**値引きクーポンを追加

※「特典ステージ制」とは、1カ月間の購入実績に応じてステージを決定し、ステージ毎の特典が付与される制度です



point 1 もっと自由!
月締め請求書払いのお支払い条件がなくなりました!

point 2 もっとお得!
新特典「値引きクーポン」が追加されました!

毎月の購入金額に応じて
お得な特典がもらえる!

特典ステージ	レギュラー	ブロンズ	シルバー	ゴールド	プラチナ
ランクアップ条件					
月間購入金額 (税込)	¥25,000未満	¥25,000以上	¥50,000以上	¥75,000以上	¥100,000以上
ステージ特典1	なし	送料チケット 1枚	送料チケット 1枚	送料チケット 1枚	送料チケット 1枚
ステージ特典2	なし	なし	1,000円 値引きクーポン 1枚	1,000円 値引きクーポン 2枚	1,000円 値引きクーポン 5枚

新規投入した商品の内、人気が高い商品を案内

- 新商品の内、**一定の顧客数・売上を記録し**、お客様に**ぜひ試していただきたい商品**を単品案内企画として不定期案内
- たくさんのお客様より新メニュー開発の参考になると高評価



「選べる商品クーポン」機能のリリース

- クーポンを使っている様々な商品を試したい！というお客様の声から、**クーポン対象商品すべてにクーポン値引きが適用される「選べる商品クーポン」機能**をリリース
- 対象期間中であれば、**対象商品すべてに1枚の値引きクーポンが利用可能**



「商品クーポン」250円引きの場合

対象の4商品を購入しても、使えるのは**1枚**だけです。



商品クーポン × 1枚 = **-250円**

NEW 「選べる商品クーポン」100円引きの場合

対象の4商品を購入したら、**すべての商品に1枚ずつ**使えます。



選べる商品クーポン × 4枚 = **-400円**

AIが新メニュー考案や余った食材の有効活用のヒントを提案

- 飲食店様の登録情報とWEBに公開されているレシピ情報をもとに、**生成AIがメニュー案をご紹介します**
- 「**商品の数**」×「**飲食店様のご要望**」に応じた多様な活用方法を提示し飲食店の皆様のメニュー開発や商品採用の検討を支援



The screenshot shows a multi-step process for generating menu ideas. It includes a product page, a search filter page, a list of menu suggestions, and a detailed recipe view with cost breakdowns.

- 1** 商品詳細ページの「見てみる」ボタンをクリック。
- 2** 必須項目を選ぶ。
- 3** 「メニューを提案」ボタンクリックで検索開始。
- 4** レシピは2~3件表示されます。
- 5** レシピに加え、1人分の原価がわかります。

お客様の店舗運営に役立つ情報もコラムとしてお届け

- メインターゲットを居酒屋業態からスタートさせ、カフェ・喫茶業態へ拡大しつつも、市場の**多業態化は加速**するばかり
- それぞれの業態のお客様に必要な情報を届けるべく、**世の中の声**や**有益情報**を集約して掲載



ミクリード大感謝祭の開催

- お客様への日頃の感謝を込めて2026年3月に**ミクリード大感謝祭**を開催
- **想定を大きく上回る反響**があり、**多くの飲食店様に当社商品をお試しいただける良い機会に！**

【ミクリード大感謝祭 第一弾】

対象期間 2026/03/11（水）～03/17（火）
特典 2,000円値引クーポンの配布



【ミクリード大感謝祭 第二弾】

対象期間 2026/03/18（水）～03/24（火）
特典 約120品の特価販売
(全品一律50%OFF)



コーポレートサイト全面リニューアル

- 2026年3月に**ミクリードのコーポレートサイトをリニューアル**
- 当社の概要や事業案内・IR情報などを見直すことで、お客様だけでなく、ステークホルダーの皆様にも、より一層当社のことをご理解いただけるサイトにリニューアル



テンポス社の店舗を活用し、パナソニック製品を活用した試食会開催

- 以前より提携しているテンポスバスターズ社の店舗において、**試食会を継続開催**
- **パナソニックHVAC&CCシステムズ社と協力**し、パナソニック製「マイクロウェーブ解凍機」や「マイクロウェーブコンベクションオーブン」を活用した厨房の調理オペレーションをご案内



1.事業概要

2.決算概要

3.業績見通し及び成長戦略

- 27.3期の業績予想は、**顧客基盤強化**に加え、前期より取り組んでいる施策による**顧客単価UP**を見込み算定したもの
- 利益面は、物流費用・外部委託費用や人員増による人件費増加等の**コストアップ**要因を織り込み算定
- 売上高・営業利益ともに2桁成長となる増収・増益の業績予想。**売上高は5期連続、営業利益は4期連続の過去最高業績更新**を目指す

(百万円、%)

	26.3期 (実績)	27.3期 (予想)	(前期比)
売上高	7,671	8,500	+10.8
売上総利益 (総利益率)	2,606 (34.0)	2,900 (34.1)	+11.2 (+0.1pt)
営業利益 (営業利益率)	407 (5.3)	450 (5.3)	+10.5 (△0.0pt)
経常利益	410	450	+9.6
当期純利益	279	300	+7.3

- 配当の基本方針としては、今後を見据えて必要な内部留保を確保しつつ、安定した**配当性向20%**の配当を実施することとしている
- 前26.3期決算においては、上記方針に基づき年間8円50銭の配当実施予定（期末配当については2026年6月株主総会に付議予定）
- 27.3期の予想についても、上記方針に基づき算定。年間の1株当たり配当額は**9円10銭**を見込む

(円、%)

	26.3期 (実績)	27.3期 (予想)
中間配当	4.20	4.50
期末配当	4.30	4.60
合計 (配当性向)	8.50 (20.1)	9.10 (20.2)

先行き不透明で変化の激しい外部環境を注視しつつ、『顧客に支持される事業』を創り上げるべく、磨き込みを継続。

方針の大枠は26.3期から変更しないものの、27.3期は積極的に顧客単価アップにも取り組む

■商品関連

- 商品開発の原点回帰（人手不足・時短・ロス対策）
- インフレ・原材料枯渇商品の手当
- 通過品・直送品の拡充
- ドリンク・酒類の拡充

■顧客関連

- 新規顧客獲得数向上（業種や打ち手を多方面に展開）
- 既存顧客の離反率の低下（MAを活用した販促など）
- 購入単価・顧客単価アップ（ECのUI・UX改善など）
- 顧客リレーションシップの強化

■インフラの整備

- 出荷センターはコスト増を少しでも業務改善で補完しつつ、5Sの遵守
- 受注センターは顧客の声を真摯に受け止め、各種改善・改良を…

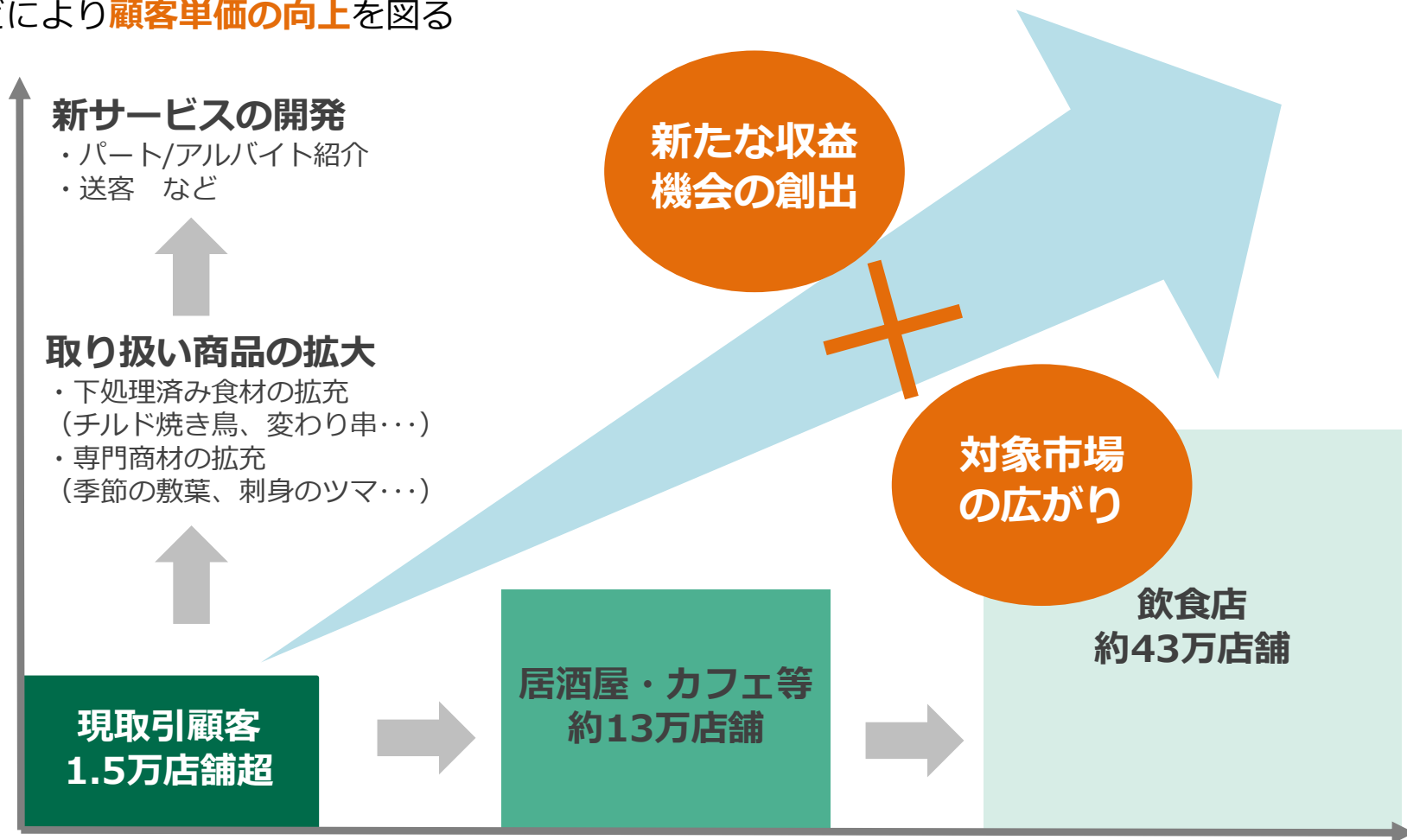
- 当初計画に対して、26.3期末までに9名の従業員を採用。退職・休職等の影響もあったものの前期末比**6名増加の34名**に
- **成長継続のための基盤固め**に向け、27.3期も採用活動は継続。期末の**従業員数は40名（前期比18%増）**を計画

従業員数の推移

(人、%)

	23.3期末 (実績)	24.3期末 (実績)	25.3期末 (実績)	26.3期末 (実績)	27.3期末 (計画)
従業員数	19	26	28	34	40
前期比	+5.6	+36.8	+7.7	+21.4	+17.6

- 新規顧客獲得のWEB活用により、メイン業種の居酒屋だけでなく、**他業種へも見込み客層を広げ、顧客数の拡大**を図る
- また、**代理店の開拓や業務提携を積極的に進め、一気呵成な顧客数拡大**を図る
- 一方、既存顧客へは、未取り扱い商品による拡販や人材紹介・送客などの新たなサービス展開などにより**顧客単価の向上**を図る



リスク項目	認識するリスク	リスク対応策
競争に関するリスク	当社がメインターゲットとする小規模飲食店・個人経営の飲食店向けの市場にBtoC向けECを運営する大手競合の参入があった場合、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	当社がメインターゲットとする小規模飲食店・個人経営の飲食店は1SKU当たりの使用量が少なかったり、ロス対策や差別化商品を採用したりする傾向が高いため、ターゲットに特化した商品を品揃えすることやターゲット向けのインフラ・サービスを構築することにより、参入障壁を出来る限り築くよう取り組んでおります。
システムに関するリスク	当社は商品の調達や販売等、多岐にわたるオペレーションをITシステム上で処理しております。第三者からのサイバー攻撃による情報漏洩・大規模なシステム障害が発生した場合、業務停止等の事態が生じる可能性があり、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	システム全体にセキュリティ対策を施すとともに、ハード・ソフトの両方を全面的に冗長化しており、かつ定期的なデータのバックアップ等の対策も講じております。また、何らかの障害が発生した場合でも、業務停止時間を最小限に出来るよう、非常時切替フローに関して、年次で予行練習等を実施し、リスク軽減を図っております。
仕入に関するリスク	当社が取り扱う食材の価格は国内外の商品市況に影響されて上下することがあります。また、食材は海外から輸入されるものもあるため、仕入価格は為替変動の影響を受けることがあります。さらに最近では水産物を始めとする資源の枯渇問題も発生しており、商品市況に影響を与えております。想定を超える大幅な市況の変化や為替変動が生じた場合には、仕入価格の高騰等により当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	仕入価格の上昇を極力抑えるため、商品の複数購買や相見積もりによる定期的な仕入先の変更を実施しております。また、今後は率先してSDGsを意識した商品を開発・販売し、リスク低減を図ります。
食の安全に関するリスク	当社の内外において、製造過程や流通過程における異物混入や虚偽表示等の事故・事件が発生した場合、顧客の食品全般に対する不信感や当社商品に対する信頼・信用の毀損等により、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	安心・安全な食材を安定的に仕入・販売するために、食材の仕入先との信頼関係を構築するとともに、商品管理・衛生検査の徹底等に努めております。
配送に関するリスク	当社は、商品の配送を全面的に外部の運送業者へ委託しております。運送業者における人手不足や燃料の高騰等が大きく深刻化した場合には、当社が負担する配送費の大幅増や当社商品を配送する運送業者を確保できなくなることによる配送不能等、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	当社の商品配送は、顧客が配送便を選択し、かつ配送日・配達時間を選択して受注しており、大部分が飲食店の仕込み時間帯にお届けするようにしていることから、受取人不在による再配達のような配送業者への負担を強いる状態は発生しにくいようになっております。配送業者に対しての配慮を継続するとともに、長期的なパートナー関係を構築し、協業できるよう努めております。

上記の各リスクはいずれも、顕在化の可能性は低～中程度、顕在化の時期は中長期と認識しております。
 上記以外のリスク情報については、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません